

民國叢書

第三編
· 51 ·

語言·文字類

演講學

演說學大綱

演講·雄辯·談話術

程湘帆編

楊炳乾編

任畢明著

上海書店

程湘帆編

演
講
學

弁言

演講與作文在語言的訓練上，本有同等的作用。因為二者根本上，皆是整理思緒，組織意念，及練習發表能力的利器；不過方法上，一個用口講，一個用筆述罷了。且演講的練習，頗能幫助作文。學生作文若果不通，最好令他先行口講，然後照寫下來。這樣教法，曾經著者數次實驗，效果很覺圓滿。所以演講與作文不但關係密切，且可用為作文的先導。下面是美國紐約全省小學國語科的口講和作文教學時間比例表；我們由此可見，他們注重演講的程度了。

第一年級	口講	八分七	筆述	八分一
第二年級	口講	五分四	筆述	五分一
第三四年級	口講	四分三	筆述	四分一
第五六年級	口講	三分二	筆述	三分一
第七八年級	口講	二分一	筆述	二分一

這還是他們所講「作法」的分配情形。講法亦分明誦默讀二種。誦默教法最重表情述意的聲音狀態；故亦有演講訓練的質素。至於中等學校，皆有必修的演講學。讀法方面也不像我們只重讀音，極少情意的表現，更無所謂狀態。近來我們中學課程上雖然規定演講一門，因無合用的課本，以致僅有其名。

中學是實施健全國民的地方。中學畢業的學生，即爲一部份的領袖。演講的訓練，除了思想語言的關係外，亦是領袖必備的一種資格。現在羣化運動的進步，日益迅速。凡是健全國民，對於這種運動，皆有促進指揮之責。演講就是他們必備的利器。

可惜，近來出版的演講用書，多半不合中等學生研習之用。有的，只供給些知識；學者沒有實際練習的機會。演講是一種技藝；非實習不能有所成就。有的，過於廣泛，而說明又甚枯窘；故不切實有味。學者不克在演講的基本上，有所研究。比較適用的只有辯論術之實習與學理一書，但亦僅僅演講之一方面。著者本非演講專家；但在教學國文，及參與集會時，心中總覺得：演講一門，是我們學校訓練上的一大缺憾。因爲一向有了這樣的感觸，而現有的課本又不合用；所以不揣冒昧，一面參考

外國課本，及關於本門的書籍；一面根據平時講壇上，授課的經驗，編成這本書。希望能合高中第一年，或初中最後一年教學上的應用。

教授演講，不必另設時間，儘可併入國文科內。中學國文，最好在教學上，分讀法作法二部。讀法分朗讀和默讀；作法分演講和作文。讀法是訓練取得經驗之法；作法是訓練發表情意之法。希望教學之人不必國文教員；最好是大學畢業，而有演講經驗之人。假使國文教員，思想敏活，而有大學訓練；那就再好沒有了。

本書目標：第一，培植演講態度；第二，養成組織技能；第三，練習發表能力。這三件事皆須學生自己努力。希望教者不必多用時間，解釋書中文字；最要緊的，是指導學生自習；使他們皆有實地操練的機會。所以授學時間，最好伸展為兩個學期；每周教授二三時。如此，教者學者雙方，不致因時間急促，練習不能透切。

演講學

目錄

第一章	演講的效用	一
第二章	講者的態度	六
第三章	演講詞句	三〇
第四章	組織的技能	四一
第五章	編製大綱	五七
第六章	演講語調(上)	七〇
第七章	演講語調(下)	八二
第八章	說明式演講	九八

演講學

第一章 演講的效用

生活的羣化 我們近年來的生活，因為政治經濟的激變，正在放開大步，趨向於羣衆的團體化。團體的利害，足以形成個人的命運。一切個人皆爲團體化合的分子，只可以合，不可以分；合則俱存，分則皆敗。譬如，手之爲手，乃因他在臂上。一旦他脫離所附屬的臂，即不成爲手了。國民革命過程中之農工商學的運動，尤足表示這種運動之激烈與起勁；真好像黃河潰決，浩浩蕩蕩直捲而下。我們現在既處於這日益羣化的社會之中，自應具團體生活上必備的工具。

羣化的利器 我們現在研習演講就是團體生活上所應設備的一種工具。試以演講的作用而論，我們在一方面，可以用他互換情意，造成個人間的諒解，使我們的團體生活，得有誠意合作的

可能；在另一方面，可以用以領導民衆，指揮輿情，使我們的團體生活，得有力量的中心。這還是就團體方面而言。至於個人方面，無論我們任何職業，在這羣化時期，培植演講的能力，即爲準備勝利的一種利器，也就是準備做領袖的一種資格。

演講與文章 二者之間有相同的，有相異的。所相同的是他們的作用；所不同的，是他們的方法與效力。但我們現在所要討論的，只在他們作用上的關係。換句話說：我們學習講演與學習國文，有無密切的關係？

近年來，試驗教育可算轟動一時。在歐美各國裏，成效尤有可觀。他們對於講演與作文，已經測驗到一種可靠的原則。原文是這樣說的：「大凡善用演講，表示情意的人，亦能善用文字，表示出來；但善用文字表示的人，未必能善用演講來表示。換句話說：善於演講的人，亦善於作文；但善於作文的人，未必即善演講。」

我們由此可見：練習演講，可以幫助我們的作文，可以補助作文訓練上的缺憾。因爲演講訓練的特色，是在使我們的心思活潑，感應敏捷，語言切實而暢達。凡經過這種訓練的人，能夠隨想隨說，

想到那裏，說到那裏；而且因為演講時，所說的話沒有修正的機會；他那滔滔不絕的語，正是表示如泉湧出的思想。所以語法方面，特別精鍊；說出語來，不必另行修改。至於一般學校，作文上的訓練，似乎謹嚴周密則有餘，靈敏捷疾恐不足。而況於起草的惡習之外，更有竄改修飾的習慣；以致思想滯頓，中間多有斷痕，不能前後一氣下去。演講訓練的特長在此，他所補助作文的，亦即在此。

演講的效果 什麼是演講的效果？善於演講者能使聽的人，由他的語言姿式，及所發表的理，由事實，獲得新鮮的知識；開擴他們的心胸，增加他們的經驗。更重要的是使聽者發生一種反應。這反應有時屬於精神方面。聽者因為他的演講裏表現的情趣，精神上每每感覺非常美快，心中得着十分安慰。有時，且歌之舞之，表示他們這種欣賞的反應。

此外，還有一種行為上的反應。聽者有時，因受了他有力的理由的感化，有時，為他誠懇的情感所刺激，遂自然而然地發生一種悔改，或更加努力為善的行為。若是聽的人只恭而敬地袖手傍聽，不得新鮮的經驗，不受若何感化，不作積極行動，這不是有效果的演講。

希臘大演講家狄摩西尼，一日，對易琴士說：「你所演講的，只令人說個「好」字，但我卻能使

聽的人一起跳起來，衆口同聲的說：「讓我們趕快前去抵抗菲力。」這雖是二千多年前，演講界的一段佳話；但他對於演講效用的說明，恐怕沒有更透的了。

演講的作用 我們若就演講的效果看來，他好比傳電的銅絲，能夠把講者的力量，傳達到聽衆的身上。他們一觸此力，即不由得不跳將起來，聽受講者指揮，實行他的主張。所以演講的本身並沒有什麼力量；他只能傳達講者的力量，用以產生相當的效果。所以演講是一種傳力器；他的作用，在傳達力量。

講者的對象，是在座的聽衆。演講的動機，不在表現講者的錦心繡口，是要供給聽者的需要。演講的目的，不僅宣傳講者的政策，是要取得聽者的同意；指揮他們合力去貫徹所發表的政策。故此演講的效用，是幫助講者，以自己的知識，去改造聽者的經驗；以自己的感想，去變化聽衆的情意；以自己所斷決的，去令他們照樣決斷；以自己所欲實行的，去令他們照樣實行。質而言之，是使講者去感動聽衆，去在他們的心理上，構成一種新的意境，行爲上發生一種新的反應；以便接受講者的意見，履行講者的命令。

演講的條件 現在我們更進一步，討論怎樣纔能表現演講的作用，而產生圓滿的效果？換句話說：有效果的演講，有些什麼條件？

第一，演講的人必須切實明瞭聽者的需要，和自己的主張。俗語說得好：「知己知彼，百戰百勝。」演講的目的，無非用我的主張，去感動聽衆；好一條「感應」的帶子，把雙方聯結起來。不量聽者的需要，不度自己的主張，即無聯絡的可能。

第二，演講的人，須有充分的理由，及豐富的感情，作爲聽者指揮的利器。前節已經說過：演講的本身沒有動人的力量；他只能傳達講者的力量。聽者亦不能自動，必藉傳達的力量而動。所以演講的人，非有充分的理由，不能服人；非有豐富的感情，不能動人。

第三，他須有發表的技能。同是一樣的情理，有的發表出來，能夠使人誠心悅服；有的令人厭惡。所以但有情理未必就操勝算；非發表恰到好處，不足使人悅服。簡單地說：若欲演講有效，能感動人；我們必須滿足這大條件。

第二章 講者的態度

心靈上的恐懼 大凡初學公共演講的人，見着別人的勝利，覺得非常羨慕；及至自己上臺，倒屢心驚意亂，手足不知所措。不但演講的時候是這樣，就是預備的時候亦覺疑慮交集，心中忤然跳躍不已，好像前途有許多難堪的情形。上臺之前，坐在來賓席上，無異候審的囚犯。時候既到，心中忽然如受棒擊。勉強走上臺去，呼吸的機關忽然會運用不靈起來。兩條健腿平時並無疾病，此時竟抖顫不已。記憶的力量一向頗受師友誇獎的，不知怎樣竟把所預備的完全忘了。愈思索，愈慌張；愈慌張，愈不知從那裏說起。有時好像遇着寒熱病似的，滿頭大汗，臉上忽紅忽白。兩隻腳不知怎樣站法，一隻手無可安置。既急且愧，低着頭羞答答不好見人。

這種情況初次演講的人大都不免。從前美國文壇健將華盛頓歐文，受命在宴會上歡迎英國文豪查理斯狄根士。當他站起來的時候，身體霍地抖顫，不由得忤忤起來。但他亦曾勉強放出笑容，

路略擡起頭來。不知怎樣忽又低了下去。看着席上的臺布，期期艾艾地說：「查理斯秋根士君……是……是我……我……我們國家……的貴客了。」從此就接不下去了。他見全場鴉雀無聲地等候着，格外覺得難以爲情。後來還是主席說了幾句解頤的話，他纔趁此坐了下去。著名文豪尙且難免慌張；初學的人更不必因此絕望。

有人說：「這是初次演講的一道難關；如過了這關，膽子就漸漸大的了，面皮亦漸漸老了，自然不受窘了。」這話也未嘗沒有理由，但演講有演講的祕訣。果此尋得了訣竅，再加有意的練習；即第一次當衆演講，消極方面可免慌張忸怩失儀的毛病；積極方面更可以獲得演講的效果。所以解除慌張，不在盲目的嘗試。若是說膽子大，面皮老就可以演講得好，那是欺人之談了。

對於演講目的之態度 怎樣纔能使演講有效果呢？解除恐慌的祕訣究在那裏？但先決的問題是：我們爲什麼要演講？就一方面說，演講必須有演講的目的。凡能實現目的者，即是有效果。就另一方面說，演講必有演講的需要。凡能供給需要的，即是有效果。有效果的反面即是無病呻吟。演講的人，必須確實覺悟；其所以不辭辛苦，耗費時間去演講者，因爲他有一番目的。假使講了，自己覺得

很滿意，達到本人的目的，這就是有效果。聽衆亦是這樣。他們來聽講，也因為有一番需要。假設聽了皆很滿意，覺得供給了他們的需要。這也是有效果。所以第一我們要研究演講之目的，並以堅決之態度，實現這個目的。否則，以後的準備必無動機，而發表的理由也無力量了。此爲有效果的演講的祕訣之一。

對於演講大綱的態度 學習演講必須將預備的結果編爲大綱。編製大綱的方法，留待次章討論。惟大綱的作用，是在免去我們心理上的壓迫，減少我們的顧慮，使我們不必分心去記憶應說的話。有了大綱，就可全副精神，去注意怎樣表情，怎樣運用姿勢，怎樣應付當時的形勢，怎樣滿足聽衆的要求？假使臨時發生什麼意外事情，也可從容對付。所以這是一種心理上的作用。

其次，有了大綱，不致將重要的理忘去，或顛倒層次；使聽了尋到貫穿的索線。我們還有一種通病，就是常在演講時候，無味的枝節發生。有了大綱，即可免除此病。且可安插穿折，烘托全篇的中心理由，和衆星拱月一樣，使聽衆格外明瞭全篇的要點。

此外，還可以免除時間上不良的結果。有時，我們常常將前段思想拼命的擴充；及到要緊的地

方，時間完了，於是主要的意見，及有價值的結論，反無機會發表。這是一種極大犧牲。有了大綱，時間上自然也有斟酌了。凡此種種皆關演講的效力。所以第二，我們對於編製大綱一事，應取極慎重的態度。

對待聽衆平等的態度 記得我從前在校裏，和同學們競賽演講的時候，我極怕教員來聽。假設敦請外面名人來作評判員，我更覺得偏促不安。當時的心理，以爲他們的學術經驗皆極高明，我的話怎能入他們的耳朵呢？所以每每在演講之先，我已經有怕人看不起的印象。及走到臺上，更是戰戰兢兢，不敢正視。他們的一舉一動，好像皆是批評我的過錯，於是格外驚慌。那曉得這一番驚慌，全副精神一齊喪失了。

美國著名演說家伯克恆利有一次被請到符爾幾尼亞鄉間，對農工演說。他很憐惜那些農工，知道他們沒有普通知識，所說土話不合文法。於是他勉強用農工們的土話，演講一個很淺顯普通的題目。當時他的心理以爲很有效果了。其實，聽的人程度雖低，但希望很大，所以皆覺得無聊之極。他們的心理，以爲這樣著名的偉人，尙說鄙陋的土語，發表的意見，也不高明，真不值得破了工夫。

來聽講。及恆利明白這個失敗的原因，於是懷喪不止。

我們由此二事，可知前者的失敗，是因爲看聽衆太高，不敢儘說應說，結果自己的目的不能實現；後者的失敗，是因爲自視太高，一意遷就，結果聽者的需要未能滿足。所以我們萬不可自視太高，更不可自視太低；應看別人和自己一樣，我來是傳佈使命的，他們來是要接受使命的。我們程度雖比他們低，但所欲傳佈的使命卻極尊貴，極高尚的。我因傳佈使命的緣故，所居的地位也是高貴的。假設自視太低，心理上即不能利用地位，盡量地傳佈使命。這種演講，當然是無效果。

同樣，聽衆的程度雖然比我們低，但是他們是抱有極大希望而來。假設自視太高，心理上自然發生輕視的態度，結果遂不能料撒精神，誠誠懇懇地滿足他們的希望，這種演講當然亦無效果。所以第三，我們演講的時候，無論聽衆是什麼人，資格高亦好，程度底也好，總須一致，以平等的態度看待他們，視他們和自己一樣。這樣，我們對於他們自然發生豐富的同情；有了同情，心理上自然以求他們的利益爲目的。於是說出來誠懇有力，聽者見我們這樣熱烈的情懷，虔誠的態度，懇切的言語，也自然大受感動；而演講也就自然有效果了。

對於聽者分別貢獻的態度 前言以平等態度看待聽衆，這是演講者方面說的。但爲聽衆之利益起見，我們在演講之前，又應認識將何種狀態下去演講，講於何人聽？他們知識上的背景怎樣？他們希望於我的是什麼？總之，有效果的演講必需適合當地的狀態，必須適合聽衆之程度，必須供給聽衆的需要。每種演講只合於一種聽衆。

從前某君一日之中，被邀演講六次。每次約七八分鐘。演講中的意思雖然一樣，但說法則沒有一次相同。早上九時，在中學校內，對學生演講；十一時在某衙署裏，對地方官吏演講；十二時，在宴會席上，對當地商人演講；午後三時，在禮拜堂裏，對婦女界領袖演講；五時，在工廠裏，對一百多才放工的工人演講；晚上八時，在大學校裏，對一班大學教授及專門家演講。

每次演講中所用的語言，所取的態度，所引的事實，及證明的例子，無不各依聽者之身分，與他們的背景而異。當他對男女同學及勞工演講的時候，出言吐語自然比對大學教授簡單的多。引證取例亦比較普通；當他對官吏和婦女演講的時候，形容態度自然比對學生，勞工，商人，格外端莊嚴肅，彬彬有禮；不然，即有失儀的批評了。當他在宴會上及中學教室裏，他的演講中很帶有滑稽的意